

**PENGARUH HUBUNGAN BISNIS DENGAN TEKANAN (*COERCIVE*)
DAN TANPA TEKANAN (*NON-COERCIVE*) TERHADAP KEPERCAYAAN
(*TRUST*) DAN KOMITMEN (*COMMITMENT*) SERTA DAMPAKNYA
PADA KERJASAMA (*COOPERATION*) JANGKA PANJANG DALAM
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
(SURVEI PADA DETELER RUMAH SAKIT DR. SAIFUL ANWAR MALANG
DAN RUMAH SAKIT ISLAM UNISMA MALANG)**

Winata Rizqy Priyani¹⁾, Suharyono²⁾, Srikandi Kumadji³⁾

¹²³⁾Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang

¹⁾Email: winata_rizqy@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis dan menjelaskan pengaruh hubungan bisnis dengan Tekanan dan tanpa Tekanan terhadap kepercayaan dan komitmen serta dampaknya pada kerjasama jangka panjang dalam *supply chain management*. Penelitian ini termasuk *explanatory research*. Metode pengambilan data teknik survei. Teknik pengambilan sampel yaitu *accidental sampling*. Populasi pada penelitian ini adalah pemasok obat-obatan (Deteler) Rumah Sakit dr. Saiful Anwar Malang dan Rumah Sakit Islam UNISMA Malang dengan jumlah 115 responden. Metode analisis yang digunakan adalah *Path*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 1) hubungan bisnis dengan Tekanan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan. 2) hubungan bisnis dengan Tekanan berpengaruh signifikan terhadap kerjasama jangka panjang. 3) hubungan bisnis dengan Tekanan berpengaruh signifikan terhadap komitmen. 4) hubungan bisnis dengan tanpa Tekanan berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan. 5) hubungan bisnis dengan tanpa Tekanan berpengaruh signifikan terhadap kerjasama jangka panjang. 6) hubungan bisnis dengan tanpa Tekanan berpengaruh signifikan terhadap komitmen. 7) hubungan bisnis dengan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap komitmen. 8) hubungan bisnis dengan kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap kerjasama jangka panjang. 9) hubungan bisnis dengan komitmen terhadap kerjasama.

Kata kunci: Tekanan, Tanpa Tekanan, Kepercayaan, Komitmen, Kerjasama jangka panjang

ABSTRACT

The purpose of this study is to analyze and explain the effect of business relationship with coercive and non-coercive on trust and commitment as well as its impact on long-term cooperation in the supply chain management. This study includes an explanatory research. Survey data collection techniques. Sampling technique that is accidental sampling. The population in this study is a supplier of medicines (Deteler) dr. Saiful Anwar Hospital Malang Unisma Islam by the number of 115 respondents. The analytical method used is Path. The results showed that 1) the business relationship with coercive no significant effect on trust. 2) the business relationship with coercive significant effect on the long-term cooperation. 3) the business relationship with coercive significant effect on commitment. 4) the business relationship non-coercive significant effect on trust. 5) the business relationship non-coercive

significant effect on long-term cooperation. 6) the business relationship non-coercive significant effect on commitment. 7) business relationship with a significant effect on the commitment of trust. 8) the business relationship with the trust significantly influence long-term cooperation. 9) business relationships with a commitment to cooperation.

Keywords: Coercive, Non-Coercive, Trust, Commitment, Long-Term Cooperation